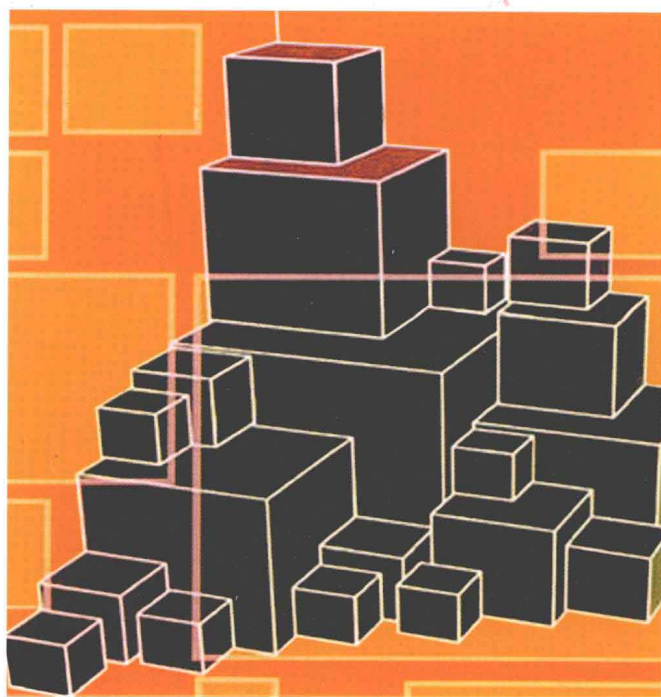




全国高等院校基于工作过程的校企合作系列教材



Practice for Foreign Trade Merchandiser

外贸跟单实务

主 编 赵东明
企业顾问 吴洪森



对外经济贸易大学出版社
University of International Business and Economics Press



全国高等院校基于工作过程的校企合作系列教材

外贸跟单实务

主 编 赵东明

副 主 编 王艳娜

企业顾问 吴洪淼

对外经济贸易大学出版社
中国·北京

图书在版编目 (CIP) 数据

外贸跟单实务/赵东明主编. —北京: 对外经济贸易大学出版社, 2012
全国高等院校基于工作过程的校企合作系列教材
ISBN 978-7-5663-0275-5

I. ①外… II. ①赵… III. ①对外贸易 - 市场营销学 - 高等学校 - 教材 IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 019888 号

© 2012 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

外贸跟单实务

赵东明 主编

责任编辑: 戴 菲

对外经济贸易大学出版社

北京市朝阳区惠新东街 10 号 邮政编码: 100029

邮购电话: 010-64492338 发行部电话: 010-64492342

网址: <http://www.uibep.com> E-mail: uibep@126.com

山东省沂南县汇丰印刷有限公司印装 新华书店北京发行所发行

成品尺寸: 185mm × 260mm 16 印张 370 千字

2012 年 2 月北京第 1 版 2012 年 2 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5663-0275-5

印数: 0 001 - 5 000 册 定价: 29.00 元

外贸跟单实务

WaiMao GenDan ShiWu



全国高等院校基于工作过程的校企合作系列教材

- 外贸函电与单证实训教程
- 商务翻译实务
- 国际市场营销实务
- 商务英语函电
- 国际贸易实务（英）
- 商务谈判实务（英）
- 酒店实务英语
- 旅游实务英语
- 会展实务英语
- 商务英语口译
- 中英文导游实训教程
- 外事接待实务英语
- 商务礼仪实务英语
- 涉外企业管理实务
- 旅游英语口语
- 进出口报关实务
- 外贸跟单实务
- 国际商务单证实务
- 国际货运代理实务
- 报检实务
- 生产物流运作实务
- 商务英语视听说

责任编辑：戴 菲

责任印制：陈治龙

封面设计： 春天·书装工作室

ISBN 978-7-5663-0275-5



9 787566 302755 >

定价：29.00元

出版说明

教育部〔2006〕16号文中提出：“要积极推行与生产劳动和社会实践相结合的学习模式，把工学结合作为高等职业教育人才培养模式改革的重要切入点，带动专业调整与建设，引导课程设置、教学内容和教学方法改革。”与之相对应的课程开发方式和课程内容的改革模式是“与行业企业共同开发紧密结合生产实际的实训教材，并确保优质教材进课堂”。“全国高等院校基于工作过程的校企合作系列教材”正是对外经济贸易大学出版社在高等职业教育课程建设领域的最新研究成果。

本系列教材适用于全国高职高专院校英语专业的商务/应用/外贸/旅游等英语方向以及国际贸易、国际商务或财经类专业的学生；同时适用于全国各高等院校应用型本科英语专业的商务英语方向和国际贸易、国际经济、国际商务及国际工商管理等商科专业的学生。

本系列教材主要呈现以下特点：

1. 体现“基于工作过程”

在我国高等职业教育新一轮课程改革中，我们学习、引进并发展了德国职业教育的一种新的课程模式——基于工作过程的课程模式，指“为完成一件工作任务并获得工作成果而进行的一个完整的工作程序”建立起来的课程体系。

2. 突出“校企合作”

课程体系的“校企合作”以教师和企业人员参与为主体，是“校企合作，工学结合”的人才培养模式发展的必然产物，旨在提高学生的综合能力，尤其是实践能力和就业能力，实现学校教学与工作实践的零距离。

“全国高等院校基于工作过程的校企合作系列教材”的课程方案与传统的课程方案相比，它打破了高等职业教育学科系统化的课程体系，在分析典型职业活动工作过程的前提下，按照工作过程中的需要来设计课程，以突出工作过程在课程框架中的主线地位，整合优化了理论知识与实践活动。教材编写过程中，教师结合自身的教学实践、调研论证和外贸专家对工作岗位的实际要求来安排课程结构和内容，形成了具有特色的基于工作过程的校企合作系列教材体系。

本套教材包括《外贸函电与单证实训教程》、《商务翻译实务》、《国际市场营销实务》、《商务英语函电》、《国际贸易实务（英）》、《商务谈判实务（英）》、《酒店实务英语》、《旅游实务英语》、《会展实务英语》、《商务英语口译》、《外事接待实务英语》、《商务礼仪实务英语》、《涉外企业管理实务》、《旅游英语口语》、《进出口报关实务》、《外贸跟单实务》、《国际商务单证实务》、《国际货运代理实务》、《报检实务》、《生产物流运作实务》和《商务英语视听说》等教材。作者都是本专业的“双师型”教师，不仅具有丰富的语言教学

经验,而且具备企业第一线的工作经历,主持或参与过多项国家或省市级相关科研项目,这为本套教材的编写质量提供了有力的保证。

值得注意的是,本系列教材不是封闭的,它随着教学模式和课程设置的变化,将不断推出新的内容,丰富整个体系。

同时,本套教材均配有辅导用书或 PPT 课件等立体化教学资源,供教师教学参考(下载网址: <http://www.uibep.com>)。

对外经济贸易大学出版社

2012 年 1 月

前 言

外贸跟单员是指在进出口业务中，贸易合同签订后，依据合同和相关单证对货物加工、装运、保险、报检、报关、结汇等部分或全部环节进行跟踪或操作，协助履行贸易合同的外贸业务人员。

本书的主要任务是培养学生具备跟单员这一岗位所需的专业能力、方法能力和社会能力，即培养学生处理外贸订单、转化生产订单、跟踪订单进程的能力，在订单履行过程中发生异常现象时分析问题、解决问题的能力，同客户、工厂以及公司内部相关职能部门之间沟通协作的能力。

本书以跟单员岗位需要为目标选取课程内容，采用以工作过程为导向和实践一体化的学习领域课程模式，以跟单员岗位真实工作任务为载体的表现形式，以具体的产品为载体内涵，以跟单员职业资格为课程标准的依据，强调学生的主体作用，在基于职业学习情境中，通过师生和学生之间的互动和合作，在自己“做”的实践中，习得实践技能，掌握知识。

本书依据基于工作过程的教学设计、任务驱动的教学方式、工学结合内容选取、项目训练的教学模式等进行编写，并以职业资格为课程标准的依据，重点以生产企业出口跟单流程、外贸企业出口跟单流程和进口跟单流程三个典型的跟单业务流程为主线进行编写。

本书适合作为高职高专院校经济贸易类专业的教材，也可供国际贸易从业人员参考。

本书由赵东明（辽宁机电职业技术学院）任主编，王艳娜（辽宁机电职业技术学院）任副主编。王艳娜负责项目六，潘维琴（辽宁机电职业技术学院）负责项目五，其余由赵东明编写完成。另外，赵学峰（辽宁机电职业技术学院）、闫玉华（山东商务职业学院）担任主审，辽宁丹东鑫洪达国际货运代理有限公司总经理吴洪森担任本书企业顾问。辽宁机电职业技术学院季冬雪、张丽丽、姜山和迟松参与了资料的收集和整理工作。

本书在编写过程中，参阅了大量书籍和专著，还得到了来自国际贸易实践一线，具有实际经营管理经验的经理人的支持，谨在此对参考借鉴的书刊资料和给予我们帮助的企业经理人表示真诚的谢意。由于编者水平有限、时间仓促，错漏之处在所难免，恳请各位专家和读者不吝赐教。

编 者

2012年1月

目 录

项目一 外贸跟单员岗位认知	1
项目目标	1
项目背景	1
项目任务	1
任务一 认识外贸跟单员	1
任务二 了解外贸跟单员的能力和知识要求	5
实操训练	6
外贸合同翻译	6
学习效果检测	7
项目二 合同、订单审查实务	9
项目目标	9
项目背景	9
项目任务	10
任务一 认识合同、订单	10
任务二 订立合同、订单	11
任务三 审查合同、订单	14
实操训练	21
审核合同、订单实践	21
学习效果检测	25
项目三 样品跟单	27
项目目标	27
项目背景	27
项目任务	27
任务一 认识样品	27
任务二 样品的准备、传递和处理	30
实操训练	33
审核合同、订单实践	33
学习效果检测	34
项目四 选择生产企业和签订加工合同	37
项目目标	37
项目背景	37
项目任务	37

任务一 选择生产企业	37
任务二 签订加工合同	42
实操训练	42
验厂操作与签订加工合同	42
学习效果检测	46
项目五 原材料采购跟单	49
项目目标	49
项目背景	49
项目任务	50
任务一 原材料采购跟单流程	50
任务二 制作采购单并报批	52
任务三 跟踪采购单	54
任务四 原材料的检验与进仓	55
实操训练	57
原材料采购跟单	57
学习效果检测	58
项目六 生产进度跟单实务	61
项目目标	61
项目背景	61
项目任务	62
任务一 下达生产通知单	62
任务二 制定生产计划	64
任务三 跟踪生产进度	65
实操训练	66
跟踪生产进度实践	66
学习效果检测	67
项目七 出口产品质量跟单实务	69
项目目标	69
项目背景	69
项目任务	69
任务一 认识品质控制	69
任务二 了解常用的检验方法	72
任务三 抽样检验法	74
实操训练	79
生产进度和质量跟单实践	79
学习效果检测	83
项目八 出口产品包装跟单实务	87
项目目标	87

项目背景	87
项目任务	87
任务一 认识包装材料	87
任务二 出口产品的纸盒、纸箱跟单	95
实操训练	99
出口包装跟单实践	99
学习效果检测	102
项目九 货物运输跟单实务	105
项目目标	105
项目背景	105
项目任务	105
任务一 国际海洋出口运输跟单	105
任务二 航空运输跟单	110
任务三 集装箱运输跟单	116
实操训练	122
集装箱跟单实践	122
学习效果检测	123
项目十 报检、报关跟单实务	125
项目目标	125
项目背景	125
项目任务	125
任务一 报检跟单	125
任务二 报关跟单	131
实操训练	135
出口报关单填写实践	135
学习效果检测	139
项目十一 出口收汇、核销及退税跟单实务	141
项目目标	141
项目背景	141
项目任务	141
任务一 出口收汇跟单	141
任务二 核销跟单	150
任务三 出口退税跟单	152
实操训练	155
出口报关	155
学习效果检测	157
项目十二 进口跟单实务	159
项目目标	159

项目背景	159
项目任务	159
任务一 进口跟单流程	159
任务二 一般进口跟单实务	162
任务三 其他进口跟单实务	165
实操训练	170
进口跟单	170
学习效果检测	171
附录一 实操训练与学习效果检测答案	175
附录二 常用跟单英语	191
一、实用外贸跟单口语 50 句	191
二、合同条款常用英文词汇	192
三、提单英语小结	193
四、单证工作常用英语词汇缩写	194
五、外贸包装常用词汇	204
六、货运用语中英文对照	213
七、服装面料英语	215
八、服装度尺部位专业英语词汇	217
附录三 国际商务跟单员岗位资格认证考试大纲	219
附录四 外贸跟单业务的法规与制度	225
一、中华人民共和国货物进出口管理条例	225
二、出口收汇核销管理办法	232
三、出口货物退（免）税管理办法	236
参考文献	243

项目一

外贸跟单员岗位认知



项目目标

[知识目标] 掌握外贸跟单业务流程，了解外贸跟单员的能力和知识要求

[能力目标] 能够阅读英文合同

[素质目标] 培养学生谨慎、认真的工作态度和高度的责任心



项目背景

跟单员是外贸企业和生产企业中一个重要的工作岗位，要想从事跟单员工作，首先要对这个岗位有个初步的认识：

任务一 认识外贸跟单员

任务二 了解外贸跟单员的能力和知识要求



项目任务

任务一 认识外贸跟单员



任务情景

到底什么是外贸跟单员？外贸跟单员有哪些特点？外贸跟单员的工作流程有哪些？

任务资讯

一、外贸跟单员的定义

外贸跟单员是指在进出口业务中，在贸易合同签订后，依据相关合同或单证对货物生产加工、装运、保险、报检、报关、结汇等部分或全部环节进行跟踪或操作，协助履行贸易合同的外贸从业人员。而外贸跟单中的“单”，则是指企业涉外合同或信用证项下的订单。

二、外贸跟单员的分类

1. 按业务进程分类

可分为前程跟单、中程跟单和全程跟单三大类。前程跟单是指跟到出口货物交到指定出口仓库为止；中程跟单是指跟到装船清关为止；全程跟单是指跟到货款到账，合同履行完毕为止。

2. 按商品类别分类

可分为纺织品跟单、服装跟单、鞋类跟单、玩具跟单、家具跟单等。

3. 按企业性质分类

可分为生产型企业的跟单和贸易型企业的跟单。

4. 按具体业务环节分类

可以分为样品跟单、原材料跟单、生产跟单、外包跟单、包装跟单、运输跟单等。

5. 按货物的流向分类

可以分为出口跟单和进口跟单。

三、外贸跟单的工作范围和工作特点

1. 外贸跟单的工作范围

外贸跟单的工作范围包括企业生产过程和产品质量控制，与其他外贸业务相关部门的业务处理，协助外贸业务员进行磋商谈判、确认样的制作、理赔索赔、争端解决、仲裁诉讼等业务的处理等。

2. 外贸跟单员的工作特点

（1）高度的责任心

订单是企业的生命。订单项下的产品质量，是决定能否安全收回货款、保持订单连续性的关键。执行好订单、把握产品质量需要跟单员的敬业精神和认真负责的态度。

（2）协调与沟通

跟单员工作过程中，对内需要与多个部门（如生产、计划、检验等部门）打交道，对外要与商检、海关、银行、物流等单位打交道，协调处理在跟单工作过程中遇到的问题，因而跟单员协调与沟通的能力直接影响工作效率。



（3）节奏快、变化多

来自世界各地的不同客户有不同的生活方式和工作习惯，跟单员的工作节奏和工作方式必须与客户保持一致。针对不同的需求，也要求跟单员有快速的应变能力。

（4）工作的综合复杂性

跟单员工作涉及企业所有部门，由此决定了其工作的综合性、复杂性。跟单员既要懂得贸易实务知识，又要知晓产品知识与生产流程。

（5）涉外性和保密性

在跟单员的跟单过程中，涉及客户、商品、工艺、技术、价格、厂家等信息资料，对企业来说，这是企业商业机密，对外必须绝对保密。

知识介绍

外贸跟单员与其他外贸岗位的关系

1. 外销员（Export-import sales staff）主要负责业务操作全过程。
2. 跟单员（Merchandiser/order tracker）主要负责外销员交办的涉及业务操作全过程的相关事务，侧重于订单获取后对订单的执行、跟踪和操作。
3. 单证员（Documents operator）主要负责商检、运输、保险、报关、结汇等环节的单证事务。
4. 报关员（Customs declarant）主要负责货物、运输工具、物品进出境时向海关办理进出口报关纳税等海关事务。
5. 报检员（Customs broker）主要负责办理货物、运输工具、物品进出境时商检事务。
6. 货运代理员（Forwarder）主要负责办理货物进出境运输事务。

四、外贸跟单员工作流程

外贸出口跟单流程一般包括合同、订单审查、选择生产企业和签订加工合同、原材料采购跟单、生产进度跟单、产品品质跟单、出口产品包装跟单、货物运输跟单、报检报关跟单、出口收汇、核销及退税跟单等环节。

1. 合同、订单审查

外贸跟单员在收到买方开立的信用证后，首先要根据合同审核信用证，在确认信用证中没有不可接受的条款后，开始投料生产。

2. 选择生产企业签订加工合同

在选择供应商或生产企业时，需注重考察生产企业的资信，是否具有生产能力、能否保证质量、保证按期交货，产品是否有对外贸易的竞争力等。确定好生产企业后，签订加工合同。

3. 原材料采购跟单

加工合同签订后，外贸跟单员需要根据要求开始选择合适的原材料供应商。原材料采购跟单的目的是为了在规定的期限内获得必须的原材料，避免企业停工待料。

4. 生产进度跟单

生产进度跟单主要是掌握企业的生产进度是否符合订单的交货期，产品能否按订单按时生产。

5. 产品品质跟单

为控制货物品质，保质按约履行交货义务，外贸跟单员要进行深入加工企业，确认货物品质，如发现问题，须及时进行协调处理。

6. 出口产品包装跟单

包装种类繁多，包装材料的特点也有所不同，做好符合外商要求的出口产品包装工作，是外贸跟单员日常应熟练掌握的基本业务技能。

7. 货物运输跟单

如果是全程跟单，则需向货运代理或船务代理办理租（配）船订舱，并在运输工具启运前完成保险事宜。在货船离港后，需向货运代理或承运人取得符合要求的运输单据。

8. 报检报关跟单

当货物生产完成时，对于法定商检的货物，在备妥货物后，跟单员应在报关前提前向产地商检局预约安排商检，只有经商检局签发的检验合格证书（一般是纸质的“出境货物通关单”和通过商检网络传输的“出境货物换证凭条”），海关才放行，凡检验不合格的货物，经返修后仍不合格，则不得出口。

除了国家商检外，还有客户到生产企业进行检验（简称客检）。对于合同约定由买方（客户）检验的，要提前联系买方，确定具体的检验日期。一般而言，经“客检”合格的商品，买方会出具“客检证”。不论是国家商检，还是“客检”，都是在生产完成并包装入箱后进行的。

9. 出口收汇、核销及退税跟单

在这一阶段中，跟单员必须了解交单议付所需单证的种类，从哪里能得到这些单证；有了单证之后，还需要对单证进行整理，为正确及时制作结汇单证创造条件。

按照国家的有关外汇管理规定，出口企业在货物出口和收汇后，必须办理出口收汇核销手续；而出口退税是指一个国家或地区对已报送离境的出口货物，由税务机关将其在出口前的生产和流通的各环节已经缴纳的国内税金（增值税、消费税）等间接税税款退还给出口企业的一项税收制度。

出口退税的单证的主要单证有：出口报关单（出口退税专用联）、出口收汇核销单、增值税发票、出口销售发票。各种单证的内容（如商品品名、数量、计量单位等）要相互一致，不矛盾，并在规定的时间内向税务机关（国税）办理退税手续。



任务二 了解外贸跟单员的能力和知识要求

任务情景

外贸跟单员要想履行好工作职责，应该需要什么样的能力和知识呢？

任务资讯

一、外贸跟单员的能力要求

1. 综合业务能力

管理能力是外贸跟单员的核心能力。外贸跟单员必须具备良好的合作精神，一定的组织、协调、控制、服务、决策的能力；能合理使用计价货币，会进行汇率换算、成本核算；具有处理异议、索赔、理赔等业务能力。

2. 市场调研与预测能力

能分析出客户的特点及产品的价格构成，以利于报价；能预测出客户的需求，企业的生产能力及物料的供应情况，便于接单、生产及交货的安排。

3. 推销能力

外贸跟单员应是对内管理行家，对外推销高手。

4. 语言文字表达能力和口头表达能力

跟单员要善于用文字和语言与客户沟通。

5. 社交协调能力

跟单员要与各部门的人员沟通顺畅，使其自觉完成客户订单；要处理好与客户、上级、同事、外单位人员的关系，通过他们来完成自己想要做的事。

二、外贸跟单员的知识要求

1. 外贸基础知识

外贸跟单员要了解我国及有关国家的对外贸易的方针、政策、法律和法规。了解目标国家的政治、经济文化、地理及风俗。熟练掌握国际贸易理论、实务、金融、营销及有关惯例等专业知识。

2. 工厂生产与管理知识

为了能很好地完成订单项下的生产任务，保质、保量地把货物送交客户，顺利安全收回货款，外贸跟单员应该了解和熟悉有关工厂管理方面的知识，主要包括制订生产计划、原材料采购管理、仓库管理、生产管理、品质管理、客户管理。

3. 商品知识

外贸跟单员在跟单过程中，应根据合同或信用证中的相关条款，仔细研究商品的特

性与品质要求、商品包装及包装标志、商品计量单位、商品的检验标准和客户的特殊要求、进口国的民俗等，圆满完成外贸跟单任务。

实操训练

外贸合同翻译

第一步：熟悉背景资料

任务背景：根据外贸跟单员应该具有的能力、知识，我们知道熟读外贸英文合同是对跟单员基本的能力要求，跟单员必须有一定的外贸英语能力。

第二步：阅读下面合同内容

货物出口合同

编号：_____

签约地：_____

日期：_____

卖方：_____

地址：_____

电话：_____

电子邮箱：_____

传真：_____

买方：_____

地址：_____

电话：_____

电子邮箱：_____

传真：_____

买卖双方经协商同意按下列条款成交：

1. 货物名称、规格和质量：

2. 数量：

3. 单价及价格条款：

（除非另有规定，“FOB”、“CFR”和“CIF”均应依照国际商会制定的《2000 年国际贸易术语解释通则》（INCOTERMS 2000）办理。）

4. 总价：

5. 允许溢短装：_____ %。

6. 装运期限：

收到可以转船及分批装运之信用证_____天内装运。

7. 付款条件：

买方须于_____前将保兑的、不可撤销的、可转让的、可分割的即期付款信用证开到卖方，该信用证的有效期限至装运期后_____天在中国到期，并必须注明允许分批装运和转船。